



HOKKAIDO UNIVERSITY

Title	演奏する場としての喫茶店 : 札幌のムジカホールカフェを事例として
Author(s)	種村, 剛; 小林, 泰名
Citation	自然・人間・社会, 55, 95-133
Issue Date	2013-07
Doc URL	https://hdl.handle.net/2115/53388
Type	journal article
File Information	musica.pdf



演奏する場としての喫茶店
——札幌のムジカホールカフェを事例として
Cafe as a Place to Perform :
A Case Study of “Musica Hall Cafe” in Sapporo

種 村 剛・小 林 泰 名

演奏する場としての喫茶店 ——札幌のムジカホールカフェを事例として Cafe as a Place to Perform : A Case Study of “Musica Hall Cafe” in Sapporo

種 村 剛・小 林 泰 名

要約 本稿は、音楽を演奏する場としての喫茶店（カフェ）が現れた理由と、その機能についての考察である。先に、喫茶店が音楽を演奏する場としても機能していたこと、近年では新しいライブハウスの一形式としてライブカフェがあらわれたことを確認する。そして、札幌にあるライブカフェ、ムジカホールカフェの店長と、店で演奏するミュージシャンにインタビューをおこない、ライブカフェを営む理由、音楽に対する考え方、ミュージシャンがライブカフェで演奏する理由を明らかにした。その結果、ライブカフェが、地元のミュージシャンとファンをつなげるパブリック・スペースとして機能していたことを示す。

キーワード 喫茶店 カフェ ライブハウス 音楽 演奏 ノルマ制

はじめに

ミュージシャンが音楽を演奏する場として、どんな場所を思い浮かべることができるだろうか。音楽ホール、ライブハウス、イベント会場、路上……。音楽を演奏する場は様々あるが、近年、音楽を演奏する場として、ライブカフェが登場してきた。宮入恭平によれば、ライブカフェは、東京都内では2000年以降に数が増えはじめ、最近では都内に限らず増えているという¹。

それでは、なぜ音楽を演奏する場として、ライブカフェが登場したのだろうか。また、ライブカフェの営業者は、どのようなことを考えて、ライブカフェを営んでいるのだろうか。そして、ライブカフェは、地域のミュージシャンたちにとってどのような場として機能しているのだろうか。

本稿は、札幌のライブカフェ、ムジカホールカフェを事例とし、その経

営者やミュージシャンへのインタビューを通じて、上記の問いに答えたいと考える。

I 音楽演奏の場としての喫茶店——ジャズ喫茶、ライブハウス、そしてライブカフェ

最初に、ライブカフェが登場する以前の、音楽と喫茶店の関係を、時間的な変化と、メディアの変遷に沿って概観しておく。第一に、1950年代後半、日本のジャズ喫茶は、レコード鑑賞だけではなく、ジャズの演奏の場でもあったことを確認する(1.)。第二に、70年代に、演奏の場がジャズ喫茶やロカビリー喫茶から、ライブハウスに移ったことを示す(2.)。第三に、80年代にライブハウスがノルマ制を採用することで、「ライブハウスのシステム化」が生じたことを述べる(3.)。第四に、2000年代になると、演奏の新しい場として、ライブカフェが登場する。従来のジャズ喫茶やライブハウスとライブカフェを比較することで、その特徴を明らかにする(4.)。

1. 音楽とカフェ——演奏する場としてのジャズ喫茶の登場

「喫茶店」あるいは「カフェ」は、コーヒーをはじめとする飲料やアルコールを供する場である。そして同時に、カフェ(喫茶店)は楽器を演奏したり、音楽を聴いたりする場でもある(以下、本稿は喫茶店(喫茶)とカフェを同義に用い、文脈に応じて適宜使いわける)。喫茶店と音楽の密接な関係は、時代をさかのぼって確認できる。

林哲夫は、16世紀半ば、トルコのコーヒーハウスを細密に描写したミニアチュールには、楽器を演奏している楽士たちが描かれていることを指摘している。18世紀のイギリスでは、コーヒーハウスやパブで、客たちが素人合唱団を結成し、コンサートをおこなうようになる。19世紀に入ると、酒場に付属していたコンサート・ルームが独立して、歌や演劇を上映する劇場になる。1847年には、舞台とオーケストラボックスを併設した「ミュージック・ホール」とよばれるレストランがあらわれる。ロンドン万博の翌年にあたる1852年に、ロンドンに著名なミュージック・ホール「カンタベリー」が登場する。

ミュージック・ホールは、第二帝政期のパリに伝播する。パリでは万博(1867年)が開催され、ジョルジュ・オスマンにより、パリの都市改造—

ーブルヴァールの整備——がおこなわれる。その結果、パリには、カフェやバー、レストランなどが急増した。パリにできたミュージック・ホールは「カフェ・コンセル」(音楽喫茶)あるいは「カフェ・シャンタン」(歌声喫茶)とよばれた。このように、ヨーロッパのカフェは、単に飲食の場だけではなく、コンサートが開かれ、音楽を鑑賞する場としても機能していた²。

次に、日本に目を転じて、音楽と喫茶店の関係を確認してみたい。日本のジャズ喫茶を研究しているモラスキーによれば、日本の喫茶店文化の始まりは、1886(明治19)年にさかのぼるといふ。日本では、関東大震災(1923[大正12]年)後ごろから、蓄音機を備えて顧客にレコードを聴かせる「音楽喫茶」が普及したという。ベル電話研究所が、1924(大正13)年に電気吹込み法を完成させたことと、その翌年のレコードの発売がきっかけである。ジャズやタンゴのレコードをかける「ジャズ喫茶」は昭和初期にあらわれる³。

モラスキーによれば、ジャズ喫茶とは、大量のレコードを所有し、高音質・高価なオーディオ・システムを設置し、店員や店主がジャズに詳しく、ジャズのレコードを営業時間中にかけて続け、昼間も営業しており、看板や入口にジャズと明記しているような「客にジャズ・レコードを聴かせることが主な目的である喫茶店」であるという⁴。

戦後になると、進駐軍のジャズクラブや、駐留兵のためのラジオ放送WVTR(のちのFEN)がジャズやアメリカのポピュラー・ソングを流すようになる。1951(昭和26)年、ジーン・クルーパがトリオ編成で来日する。そして、その直後から東京のビデオ・ホールなどでジャズ・コンサートがさかんにおこなわれるようになった。東京・銀座にジャズ喫茶テネシーが開店するのは1952(昭和28)年のことである⁵。

1957(昭和32)年ごろになると、進駐軍のキャンプで演奏していたバンドが、喫茶店で演奏するようになる。前述したテネシー、ACB(1958[昭和33]年)などのジャズ喫茶が、ロカビリー喫茶といわれるようになった⁶。このように戦後、ジャズ喫茶は、レコードで音楽を鑑賞する空間だけではなく、ライブの演奏を視聴する空間でもあったのである。ライブ演奏がおこなわれていたジャズ喫茶は、50年代のロカビリー・ブーム、そして60年代半ばのグループ・サウンズのブームの拠点となっていたという⁷。

2. 若者の音楽行動と演奏する場の変化——ジャズ喫茶からライブハウスへ

しかし、70年代になると、ジャズ喫茶の閉店が目立つようになる。ジャズ喫茶の閉店の理由として、音楽メディアと音楽の聴き方の二つの変化があると考えられる。

一つ目は、70年代のラジオカセットテープレコーダー（ラジカセ）の普及である。ラジカセがあれば、必ずしも高価なオーディオ装置やレコードがなくても、ラジオ放送を、カセットテープに録音（エアチェック）することで、家で音楽を聴くことができるようになる。

二つ目は、1979（昭和54）年のウォークマンの発売である。ウォークマンによって、ヘッドフォンを用いて、戸外で、カセットテープに録音した自分の好きな音楽を、一人で聴くことができるようになる。以上の要因から、喫茶店でレコードを鑑賞する行動様式が相対的に少なくなってきた——好きな音楽は自分一人で、好きな時に好きな場所で聴くようになる——と思われる。

音楽を聴取する場としての、ジャズ喫茶の衰退にあわせるように、60年代後半から、70年代半ばにかけて、楽器が演奏され、ライブを視聴する場として、「ライブハウス」があらわれはじめる⁸。ライブハウスとはなにか。宮入によれば、さまざまな音楽空間がライブハウスと呼ばれているため、ライブハウスの明確な定義は困難であるという。しかしながら「ロック音楽の演奏空間」が、ライブハウスの一般的な認識であるという⁹。

なぜ演奏の場が、ジャズ喫茶からライブハウスへ移行していったのだろうか。このことを説明する一つの要因として、自ら楽器を手にとり、自由に音楽を奏でる行動様式が、若者に普及したことを指摘できるだろう。若者が楽器を演奏する行動様式は、60年代に二つの潮流としてあらわれる。一つは、アメリカのカレッジ・フォークの影響を受けた、フォークソングの流行である。折しも学生運動の時代である、大学生が自らギターをもち、歌を通じて連帯したのである。もう一つは、60年代初頭のベンチャーズの影響による、エレキ・ブームである。稲増龍夫によれば、エレキ・ブームは、若者たちが楽器を取って音楽をはじめようとした点で、現在にいたるバンド・ブームの源流であるという¹⁰。

70年代になると、フォークソングは、いわゆるシンガーソングライ

ターによるニューミュージックの系譜につながり、音楽産業を牽引していった。そして、エレキ・ブームは、1965（昭和40）年のスパイダースやブルーコメッツなどの活躍から、1967（昭和42）年のタイガース、テンプターズなどがデビューにいたる、グループ・サウンズ・ブームにつながっていく。このグループ・サウンズ・ブームのさなか、1966（昭和41）年にビートルズが来日する。菊池清麿によれば、ビートルズ来日をきっかけに、グループ・サウンズ・ブームは黄金期に入る。そして、エレキギター、キーボード、ドラムによるバンド編成、エレキギターに、自作の日本語の歌詞をのせて演奏する、和製ポップスのスタイルが定着していったという¹¹。

ジャズ喫茶における演奏は、主に、スタンダードなジャズを、専属のプロのバンド（ハコバン）が、レコードの代わりに演奏し、プロの演奏を観客に聴かせるスタイルであったり、週末の店の企画としてプロやプロの卵であるミュージシャンの演奏がおこなわれたりする場であったと考えられる¹²。その一方で、新たに登場した演奏の場であるライブハウスでは、自らが作詞作曲した音楽を、ロックのリズムで、アマチュアのミュージシャンが大音響で、自由に演奏するスタイルが展開されていったであろう。つまり、70年代に、ジャズ喫茶やロカビリー喫茶の延長上に、若者が自由に音楽を演奏することを楽しむ空間として、ライブハウスが誕生するのである¹³。

3. CDの登場と「システム化されたライブハウス」

オランダのフィリップスと日本のソニーによって、CD（コンパクト・ディスク）の開発が始まったのは、1979（昭和54）年6月である。そして、1982（昭和57）年10月に、CDとCDプレイヤーが発売された。発売当初は高価であったCDプレイヤーも、80年代末になると、安価で扱いやすいポータブル型のCDプレイヤーが一気に普及するようになった。

CDの登場は、音楽を取り巻く環境を大きく変えるきっかけとなった。

第一に、CDは音楽消費者の変化をもたらした。具体的には、若者や女性がCDプレイヤーを購入し、音楽を聴くようになったことである。アナログ（LPレコード）の時代において、音楽鑑賞は、レコードと比較的高価なオーディオ・セットを購入できるような成人男性の趣味——彼らが80年代のアイドルブームを支えていたともいえる——であった。CDプレ

イヤーの普及は、若者や女性が一入一台 CD プレイヤーを所有することで、自由に音楽を楽しむことを可能にした¹⁴。

第二に、音楽の購買層のすそ野が広がることで、音楽制作のあり方が変化した。菊池によれば、レコードから CD に音楽メディアが変化することで、音楽制作における「レコード会社」、「音楽出版社」、「芸能プロダクション」のなかから「芸能プロダクション」の役割が突出してくるという。折しも 80 年代後半のバブルの時代である。テレビの音楽番組を媒介しなくとも、若者が集まる「街」中心とした、イベント・パフォーマンスからヒット曲が生まれるようになったのである¹⁵。

第三に、音楽イベントの広がりとは、80 年代半ばから後半にかけての、若者のバンド・ブームやインディーズ・ブームを生み出した。若きミュージシャンにとって、イベント・パフォーマンスをおこない、自主制作した CD を——デジタル化によって音楽制作のコストダウンがおこなわれ、CD の自主制作を可能にしたのである——売ることが「芸能プロダクション」と契約して、プロになるための登竜門となる¹⁶。そして、このような若者の音楽演奏の受け皿として、ライブハウスが機能したのである。

宮入は、大手資本がライブハウス経営に出資をはじめた 80 年代後半を「ライブハウス成熟期」と位置づけている。ライブハウスがいわゆる「システム化されたライブハウス」となり、現在のようなロック系の音楽が中心に演奏されるライブハウスの形が完成するのはこのころである。宮入は「システム化されたライブハウス」の特徴として、定期的なライブ・スケジュールが組まれていること、カヴァー・チャージ（入場料）があること、ノルマ制の導入があること等を挙げている。

このなかでも「システム化されたライブハウス」の最大の特徴は「ノルマ制」である。ノルマ制とは、ミュージシャンが、ライブハウスでおこなうライブのチケットを買い取るしくみである。ノルマ制は、80 年代半ばに確立したという。このしくみにより、ライブハウスは、売り上げと利益を確保し、ライブに客が集まらず、収益が上らないリスクを軽減することができるようになった¹⁷。つまりライブハウスが、経営安定のために、音楽を演奏する側からお金をとるしくみを確立したこと——ジャズ喫茶では、ハコバンに対しては、店が演奏する側にギャラを支払っていたことを考えると、ライブハウスの「ノルマ制」は既存のしくみを 180 度転換している——、これが「システム化されたライブハウス」の特徴である。今

表1 札幌のライブハウスノルマ料金

店舗	平日ノルマ	土日祝ノルマ	備考
A	20,000	20,000	
B	15,000	20,000	
C	15,000	18,000	金曜日は土日祝ノルマ
D	14,000	14,000	追加チケットの売上は、50%をミュージシャンが受けとる
E	16,500	20,000	
F	20,400	24,000	料金は演奏者三名以上の場合。金曜日は土日祝ノルマ

回、調査をおこなった札幌にあるライブハウスの「ノルマ」は次のようなものである（表1）。ライブハウスによって差はあるが、ミュージシャンは約2万円をライブハウスに払って、ライブをおこなうことになる。

4. ライブカフェの登場——ライブハウスおよびジャズ喫茶との比較

90年代から2000年代にかけて、さまざまなタイプのライブハウスが生まれる。宮入はこの時代を「ライブハウス乱立期」と位置づけている。そのさまざまなライブハウスのなかに、はじめにで示した、「ライブカフェ」がある。

ここでは、調査をおこなったライブカフェ（ムジカホールカフェ）にみられた事柄を——もちろんライブカフェの経営業態は多様であり、当該のカフェにみられた特徴がすべてのライブカフェに妥当するとは限らないが——、「システム化されたライブハウス」および、かつてのジャズ喫茶と比較してみよう。この試みの意図は、ライブカフェには、既存のライブハウスやジャズ喫茶とは異なる特徴があることを確認することにある。

第一に、ライブカフェはライブハウスと異なる点がある。一点目として、ライブハウスの収益がチケットの販売にあるのに対し、ライブカフェの収入は飲食がメインであること。実際、調査をおこなったカフェは、カフェとして営業している時間が「通常営業」であり、ライブは「イベント」と位置づけられている。

二点目は、収入の軸を飲食においているライブカフェは、ライブハウスと違い、必ずしも定期的なライブ・スケジュールを組む必要がないこと。

三点目に、ムジカホールカフェでは「システム化されたライブハウス」の特徴であるノルマ制を採用していないことである。つまり、ライブハウ

スが演奏に特化している場であるならば、ライブカフェは、あくまでも「ライブもできる喫茶店」をコンセプトにしているといえる。

第二に、ライブカフェは、かつてのジャズ喫茶とも異なる立ち位置にある。先に述べたように、ジャズ喫茶のバンド演奏は、専属のバンドのジャズを中心とした演奏を聴く場であったり、週末の店の企画としてジャズバンド演奏があったりするものだった。演奏はお客や店のリクエストに応えることが求められる。一方、ライブカフェは、アマチュアやインディーズのミュージシャンが、自分の企画で、ロックを中心として様々な音楽のジャンルの演奏ができる場である。演奏できる音楽の自由度という点で、ライブカフェは、かつてのジャズ喫茶よりも、むしろライブハウスの音楽演奏に近い部分がある。

本稿は、ライブカフェの特徴を「新しくて古い喫茶店のあり方」とまとめておこう。ライブカフェの「新しさ」は「カフェであり同時にライブができる空間」にある。この特徴は、私たちが喫茶店として思いうかべる、いわゆるシアトル系とよばれる喫茶店や、喫茶店の機能的代替物であるファストフード店、あるいは静寂を求める純喫茶とも異なるコンセプトを示している。

そして、ライブカフェの「古さ」とは、実は、先にライブカフェの「新しさ」として示した「カフェであり同時にライブができる空間」にあるのではないか。どういうことか。先に私たちが確認したように、18・19世紀のヨーロッパの喫茶店——階層をこえて人々が自由に討論をおこない、情報を交換し、飲食を楽しみ、自発的に合唱団を形成し、音楽を楽しむ公共空間——は、ライブがおこなわれる喫茶店でもあった。ライブカフェは、このようなもとの喫茶店の姿を引き継いでいるように思えるからだ。「ミュージック・ホール」のイタリア語読みである「ムジカホール」を店名にもつライブカフェは、新しさと古さを同時にもつライブ空間なのである。

Ⅱ 喫茶店から生まれる音楽文化——札幌の南三条を中心に

調査をおこなった、ムジカホールカフェは、札幌の南三条にある。南三条は、札幌の草の根音楽活動を語る上では必ずすことのできない場である。ここでは、南三条を中心とした、札幌の音楽文化活動を振り返ってまとめておこう。

60年代後半から、70年代にかけて南三条界限は「B b」「act:」「BOSSA」「BEAT」「AGIT」「ニカ」などのジャズ喫茶が軒を連ね、「ロックハウス」「ぽっと」「祐天堂」などのロック喫茶もあり、若者が集う場であったという¹⁸。1976（昭和51）年には、南三条西4丁目に日本最初のタワーレコードが開店する。増淵敏之によれば、南三条通り界限で、アーティストや音楽ファンがネットワークを構築し、また互いに刺激し合うといった状況が、札幌市の音楽産業化の端緒となったという¹⁹。

1975（昭和50）年に、南二条、南三条にある飲食店10軒（「トイズ」「エルフィンランド」「ミルク」「楽屋 part2」「和田珈琲店」「ケーシー・ジョーンズ」他）からなる「十転満店」が、外国人アーティスト（1回目、エリック・アンダーソン、2回目、トム・ウェイツ）を呼んで野外音楽祭を企画・主催した（1979〔昭和54〕年）。この「十転満店」に喫茶「神経質な鶏」やライブハウス「JIPPY BUNNY」などが加わり、野外音楽祭と並行して、1977（昭和52）年からは、“札幌ロック祭”と銘打つ「ツアーアウト・フルベース・コンサート」をおこなった。第1回は、大谷会館ホールと中島野外音楽堂を会場に3日間行われ、東京（ムーンライダーズ、久保田真琴と夕焼け楽団、細野晴臣他）と札幌のミュージシャンが出演した（1980〔昭和55〕年）。

1981（昭和56）年に、JR札幌駅の北東、北六条西1丁目にある倉庫を利用した「駅裏8号倉庫」が立ち上がる。48坪のフリースペースで、演劇をはじめとする様々な表現活動がおこなわれた。「駅裏8号倉庫」は「十転満店」にも加わっていた、エルフィンランドの中島洋ら、12人の委員会によって運営されていた。この倉庫は、1年半後取り壊されたが、1983（昭和58）年に場所を北三条東3丁目に移し、第二次駅裏8号倉庫として運営され、1986（昭和61）年まで続いた²⁰。

「駅裏8号倉庫」を企画・運営した中島は、1986（昭和61）年、南三条の長栄ビルに、8ミリや16ミリの自主上映施設である、「イメージガリレオ」をオープン、翌年には、同ビル3階にエルフィンランドを移転する。1992（平成4）年に、イメージガリレオは、市民出資による席数29席の市民映画館「シアターキノ」に生まれ変わる。そして現在、シアターキノと、エルフィンランドは、南三条西6丁目の南三条グランドビルに移転している（1998〔平成10〕年～）²¹。

実は、今回調査をおこなった、ムジカホールカフェは、移転前のエル

フィンランドがあった場所に店を構えている。つまり、70年代から続く、南三条の音楽・映像文化活動の拠点のあった場所に、ムジカホールカフェはあるのである。

Ⅲ 問い・仮説・調査方法

先に、ライブカフェの登場とその特徴を、時系列的にまとめた（Ⅰ）。そして、ムジカホールカフェのある札幌の南三条の音楽文化について確認した（Ⅱ）。以上の背景知識を前提として、問い（1.）、仮説（2.）、および調査方法と調査対象（3.）を示す。

1. 問い

本稿で、私たちが明らかにしたいことは、音楽を演奏する場として、ライブカフェが登場した理由や社会的背景である。そこで【主問】を、上記のように設定する。

【主問】

なぜ音楽を演奏する場として、ジャズ喫茶やライブハウスに次いで、ライブカフェが登場したのだろうか。

しかし、この【主問】に、直接答えを与えることは難しい。そこで、次の問いを【副問】として提示する。

【副問 1】ライブカフェの経営者は、なにをきっかけにライブカフェの経営をはじめたのだろうか。

【副問 2-1】ライブカフェの、経営上のメリットはなんだろうか。

【副問 2-2】音楽を演奏する場として、ライブカフェのメリットはなんだろうか。

第一に、【主問】と【副問】の関係を説明する。【副問】は、個別具体的なライブカフェの経営者に焦点をあて、ライブカフェの経営を始めた動機や、理由を確かめることを意図した問いである。後に示すように、本稿はライブカフェの経営者にインタビューを試み、経営者がライブカフェを始めたきっかけや、経営者が考えるライブカフェのコンセプトを明らかにす

る。このようにして得られた、具体的な事例を手がかりにすることで【主問】に答えることを試みる。もちろん【副問】に答えることでえられた結果を、すべてのライブカフェにあてはめようとする、過度な一般化には注意しなくてはならない。しかし、この作業によって、既存のジャズ喫茶や、ライブハウスとは異なる、音楽を演奏する場である、ライブカフェが登場した理由の一端を示すことができると考える。

第二に、三つの【副問】の関係について説明する。上述したように【副問 1】はライブカフェを経営する動機や理由についての問いである。ライブカフェの経営の動機には、ライブカフェを経営することでえられる経営上のメリットが含まれると考える。つまり、【副問 2-1】を明らかにすることは、【副問 1】に答えることにつながる。

そして、ライブカフェの経営の動機は、【副問 2-1】に示した「経営」面のメリットだけに還元できないと思われる。音楽を演奏する場として、既存のジャズ喫茶や、ライブハウスにない、ライブカフェならではの特徴を、経営者は店のコンセプトとして考えているのではないだろうか。【副問 2-2】は、音楽演奏の場としてのメリットを明らかにすることで、ライブカフェ経営の動機である【副問 1】に答えようと試みる。

2. 仮説

上記の【主問】と【副問】に対して、次の仮説を提示する。

【仮説 1】

ライブカフェの経営者は、自分にとって「理想の音楽演奏の場」をつくらうとしているのではないか。

【仮説 2】

ライブカフェでのライブには、店の経営にプラスに働く側面と、ミュージシャンの音楽活動に対してプラスに働く側面の、二つの側面があるのではないか。

【仮説 1】について説明する。【仮説 1】は、【副問 1】に対応する仮説である。宮入は、ライブカフェが増加した要因として「システム化したライブハウスに対する不満」を指摘している。その根拠として、ライブカフェ

の経営者に40代半ばが多いことを挙げ、「店を一軒構えられる年代になり、自分たちの理想としているライブハウスを設計した結果」であると結論している²²。以上の宮入の先行研究より、ライブカフェの経営者は「理想の音楽演奏の場」としてライブカフェを経営していると予想する。

【仮説2】について説明する。【仮説2】は【副問2-1】【副問2-2】に対応する仮説である。ライブカフェのライブには、店側のメリットとして、イベントを通じて、客が増え、売上をあげるメリットがあると思われる。一方、ミュージシャンにとっても、経済的な負担を小さくしてライブをおこなうメリットがあるのではないだろうか。つまり、ライブカフェにおけるライブには、店側とミュージシャン側の双方に、メリットがあるのではないだろうか。

3. 調査方法と調査対象

上の【副問】と【仮説】を検証するために、四人にインタビューをおこなった。インタビュー調査の対象と手続きについて述べる。

中心となるインタビューは、札幌にあるライブカフェ「ムジカホールカフェ」の店長、田所裕一郎さん（以下、田所）である。インタビューは、2012（平成24）年11月12日18時より約5時間、札幌の飲食店 mon-ichiでおこなった。田所へのインタビューは、三つの【副問】を経営者側からとらえるためである。

次に、ムジカホールカフェでしばしば演奏をおこなう、札幌のインディーズ・ミュージシャン三人にインタビューをおこなった。インタビューの意図は【副問2-2】をミュージシャンの側からとらえるためである。

一人目は、岡崎里美さんである（以下、岡崎）。インタビューは、2013（平成25）年2月8日18時より約1時間、札幌の飲食店 mon-ichiでおこなった。

二人目は、磯部和宏（スモウルフィッシュ）さんである（以下、磯部）。インタビューは、2013（平成25）年2月16日17時15分より約1時間、札幌の飲食店 nanairo cafeでおこなった。

三人目は、カボウさんである（以下、カボウ）。インタビューは、2013（平成25）年2月23日14時より約1時間、ムジカホールカフェでおこなった。

以上四人のインタビューは、すべて小林泰名がおこなった。インタビューは対象者の許可をえて録音をしている。インタビューの書きおこしは、録音を確認しながら、種村剛がおこない、小林と共に内容を確認した。その後、インタビューーにインタビュー内容や表現を確認してもらい、全員から掲載の許可をもらっている。

次に、ライブカフェの事例として、ムジカホールカフェ（以下、ムジカ）を選んだ理由を挙げる。理由は二つある。

一つは、2011（平成 23）年におこなった、USTREAM を用いた札幌のインディーズ・ミュージシャンの活動を調査の際に、ムジカをインタビューの場として提供していただいたことがきっかけとなって、調査者と田所の間にラポールができていたことである²³。もう一つは、ムジカを知るにつれて、この場所が札幌のインディーズ・ミュージシャンの拠点の一つになっていると思われたからである。

田所のプロフィールを紹介する。田所は、1977（昭和 52）年生れ、札幌出身、父はバンドマン、母はエレクトーンの講師、妹はダンサーという、音楽一家に育つ。札幌の大学に入学後、音楽関係のサークルに入り、二人組のバンドを結成、路上ライブをおこなう。大学卒業後に就職、営業職を 6 年間勤めた。北海道の地方都市や本州（静岡県、長野県）を担当し、6 年のうち、札幌には 2・3 年しかいなかった。28 歳の時に勤めていた会社を退職、その後カフェの雰囲気と仕事を知るために、札幌の喫茶店で飲食の仕事に就いた。そして、2008（平成 20）年 8 月、31 歳の誕生日に、札幌の南三条にある長栄ビル 3 階に、ムジカをオープンした。

先に挙げた宮入の先行研究によれば、ライブカフェの経営者は、経済的に余裕ができた 40 代半ばが多いという。しかし、田所は、28 歳の時に会社を辞め、31 歳の若さで、自分の店（ムジカ）の経営者となっている。30 歳で店を持つことが可能だった要因の一つに、札幌の地価の安さを挙げることができるだろう（表 2）。表からわかるように、東京世田谷区北

表 2 平成 24 年度地価データ

住所	標準値番号	地価（千円／㎡）
世田谷区北沢	世田谷 5-10	1,040
札幌南三条	札幌中央 5-12	385

国土交通省地価公示（URL：<http://www.land.mlit.go.jp/webland/>）より作成

沢（下北沢）の地価に比べて、札幌の南三条の地価は相対的に安い（約三分の一である）ことがわかる。

それでは、ムジカとは、どのような店なのか。ムジカの HP は、店を次のように紹介している²⁴。

「札幌市中央区南3西6に新規オープンしましたカフェバー『musica hall café』です。飲食としてももちろん、ギャラリー展や音楽ライブなどにもご利用頂けるフリースペースカフェです。musica とはイタリア語で『音楽』という意味。hall とは英語で大広間や玄関、城といった意味もありますが、ここでは『音の箱』という意味合いで名付けました。音楽だけでなく、あらゆる分野のアーティストさんの『創作の音』を広げる『実りの箱』になればと願い込めました。よろしくお願いします」

Hokkaido コミュニティ Café クミアイが編集した『コミュニティカフェ手帖』は、ムジカを次のように紹介している²⁵。

「“音の箱” という名のムジカホールカフェでは、道内外のミュージシャンによるライブやパーティ、ワークショップ、ギャラリーとしての貸出も行っています。また各種雑貨の委託販売も。多彩なジャンルのアートが集まることで感性を刺激されつつ、懐かしい空間に居心地良さも感じられます……」

以上に挙げた店の紹介から、二点を確認することができる。第一にムジカのコンセプトは、必ずしもライブカフェの括りには入りきれない点である。ムジカは、ライブだけではなく、ワークショップや、ギャラリーとして、スペースの貸出もおこなっている。ムジカは音楽を含めた「多彩なジャンルのアートが集まる」ことをコンセプトとした店である。その点において、ムジカはいわば「ライブもできるカフェ」なのである。

第二に、第一にかかわらず、それでもムジカはライブカフェとしてとらえることができる。なぜなら、ムジカのキーコンセプトは——その店名に示されているように——“音の箱”であり、店の営業において音楽に力を入れていることがうかがえるからである。加えて、以下に示す田所へのインタビューからも、ライブカフェとしてのムジカの姿が浮かび上がってく

る。この点において、ムジカは「ライブができるカフェ」なのである。

IV インタビュー結果

本節は、インタビュー調査をおこなった結果をまとめる。

◆ムジカをはじめの動機——音楽にかかわる仕事をしたい

大学卒業後に就職して、本州で生活していた田所が、札幌に戻って、音楽にかかわる仕事をしたいと考えるようになったのは、26歳のころだという。

「(学生るとき、バンドで)ギターをやっていたんですけど、自分にはその才能がないというのに気がついていました。でも、歌に関しては、もちろん限界はあるけど、もうちょっとやってみたいというのがあって、(就職してからも)ちょっと歌をうたっていたことがあったんですよ。で、ちょっとずつ音楽に対する欲求が芽生えてきて。そして、札幌には、音楽を続けている仲間とかいたんですよ。そんな話を聞いているうちに、自分も音楽にもっと根付いたことをやりたい。でも仕事をやめてやるからには、ちゃんと食っていけて、けど、音楽にかかわっていたというのが、ムジカをはじめのきっかけ」

そこで、田所が「音楽にかかわる仕事」として思いついたのが、ライブカフェであった。

「……自分がアーティストとしてなにか音楽をやりたいとか、そういうものではなかったですね。そこまでの音楽的才能はないと自分ではおもっていたので。だから、そういう形ではなく、別の形で音楽にかかわっていく方法を考えていったときに、カフェでおこなうライブの存在を知ったんです」

「ライブカフェを知ったきっかけは、下北沢にあるMとか何軒かあったんです。そのときには、それがすごく魅力的に感じて。……ライブカフェっていうのがあって、こういうのが他にもあるかなって調べてみたら、東京に何軒かあったと。全国、各何カ所にあったと。でも、こうい

うのが、札幌にあるのかなというのがきっかけです。カフェはある程度札幌に定着しているらしい、そのなかで、ライブカフェっていうのがあるのかなって」

田所は、26歳の時に「音楽にかかわる仕事をしたい」と考え、ライブカフェ（ライブのできる喫茶店）の経営を思いついた。全国的には、ライブカフェは、当時すでに存在していたことがわかる。田所の面白い点は、札幌で初めて、ライブカフェを展開しようとした点にある。

ただし、店を開店するにあたり、ライブカフェよりも広いコンセプトを考えた。

「26から考え28に辞めるときに、どういうお店にしたいかっていうのは、もちろん、音楽っていう軸はぶれていないんですけど、調べていくと、いろんなお店があって、こういうのがいいな、こういうのいいなっていうのが、いろいろ出てくるんです……札幌帰って来てから、新たに音楽だけっていうだけじゃなくて、もっと広くくりでアートっていうのにふれる機会があって、そのときに、『あ、音楽だけじゃないな』って思ったんです」

田所は「自分の店を音楽にかかわる店にしたい」と考えた。そして、その延長線にライブカフェがあり、さらに、音楽だけではなく雑貨もおく店としての、今のムジカのコンセプト——音楽を中心としたアートの空間——ができあがったのである。

◆ライブカフェの特徴——一見さんにもやさしい店

田所は、ムジカを始める前に、札幌に「ライブカフェ」があるかどうかを調べている。

「自分が始める前に札幌にどんなお店があるのかなっていうのは、もちろん調べていて。たとえば、Xも一発目いったし、Yもいった。Zはたぶんうちと同時期ぐらい。

XとかYは、どちらかという自分のなかでは、すすきのにあるライブバーと同じポジションなんですよ、あれをカフェとはいわない

し、やっていることは同じなのかもしれないけれども、どちらかという
と、ハコバンとかいるお店にちかい」

「自分のお店を始めるとき、(ライブをおこなうカフェが) あったのか、
と改めて思うと、いま思い返しても、自分のお店のような店はなかった
かなと思うんですよね。自分みたいなお店が、5・6店札幌にすでに
あったら、今ほど(自分のお店にお客やミュージシャンが) 定着をして
いたかはわからない。他にすでにあるから。だから、僕がみるかぎり、
ライブカフェはなかったんじゃないかなと思うんです」

以上のインタビューから、次の二つのことがわかる。

田所の最初の発言から、当時、札幌には「音楽を演奏することのできる
飲食店」が全く存在しなかったわけでないことがわかる。しかし、発言全
体から田所が既存の「音楽を演奏できる飲食店」を「ライブカフェ」とと
らえていないことがわかる²⁶。すなわち、田所にとって「音楽を演奏でき
る飲食店」はイコール「ライブカフェ」ではないのである。このことか
ら、田所がムジカには、ムジカ以前に札幌にあった「音楽を演奏できる飲
食店」にはない特徴があること、そして、その特徴こそが、ムジカを「ラ
イブカフェ」たらしめていると考えていることがうかがえる。

田所は、「すすきのにあるライブバー」という表象をもちいることで、
ムジカ(ライブカフェ)と「既存の音楽を演奏する飲食店」(ライブバー)
を区別している。それではこの二つは何が違うのか。ハコバンの有無、出
す飲食の差異(バーはお酒中心で、カフェはコーヒー中心)など、違いは
種々あるだろう。しかし、田所がこだわる、ライブバーとライブカフェの
違いは、「一見さんにも入りやすい店」であるかどうかという点にある。
彼は次のようにいう。

「10人いたら10人がアウェイ感を感じない(ようにしたい)。『ああ、
ここ身内だけでやっているような店なんだね』というお店には絶対にし
たくないです。今日はじめてきたお客さんでも、すっと入れるような、
そういうお店にしたい」

この表現を裏返せば、田所はこれまでの「音楽を演奏できる場」の、

ウィーク・ポイントを、常連（身内）だけでまとまり、初めてのお客にとってハードルが高い（店に入りにくいし、店にいても居心地がよくない）点とみなしていることがうかがえる。いいかえれば、田所がムジカをもって札幌最初の「ライブカフェ」とみなしているのは、ムジカが、この弱点を意識的に克服しようとしているところにあると考えることができるだろう²⁷。

田所は、「一見さんにも入りやすい場」のための条件として、「広さ」と「明るさ」と「音楽の選択」を挙げている。

第一に、「広さ」については、次のように述べている。

「カウンターがあって、ちょっと席があって、というお店だと、どうしても常連でうまってしまう。そういうところに、一見さんはちょっと入りにくいなと、やっぱり、うちのお店はたとえば、常連さんがカウンターにわーっとあつまっているけど、ホールの方では一見さんがいても、あんまりアウェイ感を感じさせないような広さというのをちょっと考えています」

第二に、「明るさ」については、次のように述べている。

「Xとかは、半地下で、わりと一見さんが入りにくい、そういう意味で、一見さんが入りやすくて、カフェライブができるお店ということで、開店1年前に見つけた、いまの物件は、僕にとって超理想だったんですよ。……広すぎもせず、狭すぎず、キッチンも確保できて、これだったら30人ぐらいいは、入れると思えば入れられるなというのも、しかも、そこは、窓が多くて、光が多く入ってくる。解放的で、イコール、一見さんが入りやすい」

田所のいうように、ムジカは大きな窓があり、日差しが入り、空が見え、明るい雰囲気である（写真）。

第三に、ムジカのライブでは音楽ジャンルのしぼりをつけていない。田所はその理由を次のように説明する。

「10人いたら10人の人に共感、喜んでもらえるようなお店にしたいと



写真 ムジカの店内の様子

いうのは、音楽にも通じるものがある。だから、ほくわりとノンジャンルというか、お店でやるライブも、『そういうのはだめ』っていうのはもちろんなくて、どの音楽のジャンルも幅広く、うけいれてやっている。それは僕自身幅広く好きというのももちろんあって、ジャズでなければだめっていうものもない、なんでも受け入れるという」

この演奏する音楽ジャンルにしばりをつけないことの新鮮さは、既存の演奏する場としての喫茶店が、“ジャズ”喫茶や“ロカビリー”喫茶というように、音楽ジャンルを冠しており、そのジャンルの音楽を中心に視聴する場であることを思い出せばよい。

◆店の経営と音楽

先に示した、ムジカのコンセプト——音楽を中心としたアートの空間——は、ムジカの経営の軸になっている。田所は次のように語っている。

「具体的にお店を経営することを考えた時に、ひきだしが多い方がいいなっていうのがあったんです。飲食店をやっている人に、なにかアドバイスはありますかって、聞いたときに、いわれた一言が『今はやめとけ』こんなご時世に今やる必要はないって。これはある程度想定内で、今は厳しい時期だってわかってたけど、今やって、景気がよくなったときに絶対にどん底を知っていた方がいいというのもあって、厳しいという話を聞いてぶれるっていうことはなかったんです。でも、飲食だけでやっていくのは大変だっていうのはうすうすわかってきたし、まして自

分に飲食の経験はないし、自分が料理つくるわけではないしとなったときに、ひきだしが多い方がいいなと思ったんです。それが音楽とアートだったんです。せっかくお店を構えるんだったら、ここでお金を稼げるなって。コーヒーだけではやっぱり無理だ」

ライブカフェ——音楽を演奏する場——としてのムジカには、二つの側面があることがわかる。一つは、「音楽にかかわりたい」という田所の思いを実現する場としての側面である。もう一つは、飲食だけで店を営むことの難しい現実のなかで、飲食店を営むために「音楽とアート」を積極的に使っていこうとする側面である。つまり「音楽を演奏できるカフェ」の営むは、田所の目標であると同時に、店を営むための手段でもあるのである。そして、田所は、ライブができるカフェというコンセプトが、集客を含めた店舗の営む手段としてうまく機能していることを認めている。

「儲けるという点からみるなら、今のやり方（ライブカフェ）は、強みであることは確か。逆に、カフェとして喫茶店としてコーヒーだけで勝負しているカフェがあるなら、どうやって儲けているかむしろ聞きたいぐらい。飲食だけで勝負している店は、本当に尊敬する。うちは、イベントがあるから成り立っている。儲かるからやっているというのは違うけど、イベントで集客できる、ひきだしの多さがある」

「うちのお客さんにかぎっていうと、（ムジカに初めて入店する）きっかけは通りすがりで入ってきたというのはほぼ皆無。みんな、大体きっかけは、音楽が好き、誰かのファンで、そのまいうちのファンになったというのが一番多い。……それもミュージシャンからの情報で、ほとんどの人が——もちろんカフェ本とかそういうのを見て来たという人ももちろんいるんですけど——うちのコアな常連さんというのは、ほとんどが、8割以上が音楽を通じて来ている人、みんな誰かしらのファンで、音楽を通じてきてくれたというパターンが多いですね、それは、ねらい通りといえばねらい通り」

田所の述べる、ライブカフェを営むことのメリットは二つある。一

つは、音楽イベントによる集客である。ミュージシャンは、SNS などを用いて、積極的に自らのイベントの情報を発信する。イベントをきっかけにして、店にお客が集まるのである。そして、イベントに来たミュージシャンのファンが、店の常連になる。このようにして、ライブカフェは、イベントを軸にして集客を増やしているのである。

◆音楽を広く受け入れる——ライフヒストリーから

田所の考えるライブカフェの姿は、「音楽にかかわることのできる店」であり「一見さんが入りやすい店」であった。田所はどうしてこのようなコンセプトの店を経営しようと考えたのだろうか。その答えの一端は、彼の音楽にかかわるライフヒストリーからうかがえるように思える。少し紹介しておく。

「子どものころから、自分の母がエレクトーンの先生だったので、洋楽をいろいろ聴かせてくれていたんですね。邦楽より洋楽、80年代のマイケルとか、ホイットニーとかずっと聴いていたんで、ビートルズよりそっち系の方が多いと思います。母が『向こうですごい女の子がデビューしたよ』っていうのがホイットニーのデビューしたてのときだったのを覚えている²⁸。カセットテープだったんですけど、毎日、擦り切れるほど聴いていました」

「父は、カントリーミュージックが好きなので、そういうのも聞いていました、……結局そのときも、ポップスを聞いていたということですよ。大衆的な普遍的なメロディ、というものに最初興味がいていたんですね。そのあと、いろんな音楽を聴くようになって、ポップスだけが正しいというわけではないということに気がつきはじめるんですけど、根っこにポップスが入っている、音楽の出会いがそこだったからというのものもあるから」

先に述べたように、田所は1977（昭和52）年生まれである。1985（昭和60）年にデビューした、ホイットニー・ヒューストンのアルバムを、カセットテープで聴き込んでいるのは、彼が小学生のころということになるだろうか。田所は、ホイットニー・ヒューストンのアルバムを、母から

勧められて聴いている。今のように、ネットでダウンロードした音楽を聴いていると、家族一緒に音楽を聴いたり、親から音楽を勧められたりするということは、あまりないかもしれない。当時、日本は、80年代後半のバンド・ブームが起きはじめ、1988（昭和63）年にはいわゆるJポップが生まれることになる²⁹。田所が「根っこにポップスが入っている」というのは、彼をとりまく音楽の状況がそうさせたともいえるかもしれない。

「大学に入ってから、軽音に入っていたんです。バンド組むことになるNとは大学の時に会って、彼はギターもできるし歌もできる、で『ちょっとやってみよう』というのがきっかけですか。なぜか歌には根拠のない自信があって、歌なら好きだし、歌うよという話になって。Nの前で一回歌ったときに『どんだけうまいんだと思ったけど、普通だな』といわれたときに、すごくショックで。でも、そこで『あ、歌ががんばろう』と思って、見返してやろうと思って、そこからちゃんと歌いはじめたんですよ。

最初は、大通りや狸小路で、路上ライブやる勇気がなくて『じゃ、最初小樽の商店街でやるか』ということになって、逃げるように小樽にいて、そこで撃沈して帰ってくる。だれも止まらなくて。だめで、なんか、いろいろ思い知って、どうしたらいいんだろうってことをまず真剣に考えるようになって。でもたぶん、自分たちのポテンシャルにあんまり疑いはなかったんですよね。いけるんじゃないのかという、根拠のない自信があって、続けたんですよね」

青柳文信によれば、90年代後半に、路上ライブの第二次ブームが起きる。フォークデュオ「ゆず」が路上ライブ活動からデビューしたこと（1997〔平成9〕年）の影響が大きいとされている³⁰。ライブヒストリーから、田所が路上ライブを始めたのは、1995（平成7）年ごろになる。つまり、田所は、第二次路上ライブブームが起きる前から、路上ライブ活動をおこなっていたことになる。

幼い時から、洋楽のポップスを中心に聴きこみ、大学で路上ライブを経験して、多くの人に足をとめて音楽を聴いてもらう経験から、多くの人が楽しめる音楽を意識するようになった。そしてこの体験が田所の「一見さんにもやさしい」「誰でも楽しむことのできる」ライブカフェのコンセプト

トにつながっているのではないだろうか。

◆ノルマ制の否定

田所は、ミュージシャンにとってのカフェライブの良さを、カフェライブの雰囲気それ自体に良さを求める立場と、金銭的な負担の相対的な少なさを挙げる立場、二つ挙げている。そして「圧倒的に後者」が多いという。

まず、前者について、田所は、あるミュージシャンの感想を語ってくれた。

「雑多な飲食のカフェのなかで、横で、キッチンで料理をつくっている音が鳴っているという雰囲気のなかでやるのがカフェライブの醍醐味ですよ」

後者について、田所は、ムジカで演奏をおこなった道外のミュージシャンの感想を語ってくれた。

「ムジカのようなお店があるっていうのはありがたいって、特に道外のミュージシャンによくいわれますね。たとえば、ひとりでワンマンで弾き語りをしたりとかする人にとって、ライブハウス借りるのはリスクが大きいと。とりあえず、集客的な面でも赤になっちゃうから。でもカフェライブできる小さなハコがあるということは、(金銭面で)ローリスクでできるという部分があるのではないかな。カフェライブっていうのが、わりと地方でも根付いてきているというそういう証拠にもなるのかなとも思うんです」

「たとえば、バンドで、L(北海道のライブハウス)とかでライブした後、次の日にボーカルだけ残って、店で弾き語りして帰るといったのはいいですよ」

このように、ムジカは比較的、金銭的にローリスクで、ライブがおこなえる点に特徴がある。その理由は、上記のインタビューにあらわれている「規模の小ささ」だけでは説明ができない。むしろ、ムジカが、チケット

のノルマ制を採用していないところに理由がある。

「他のカフェのしくみは僕はよくわからないんですけど、ライブハウスはハコ代って決まっていると思うんですよ。時間で半日いくらとか。たとえばLとかだったら、1日10何万、週末だったらもっとする。それを1バンドで払うとなったら、なかなかたいへんじゃないですか。人が入ろうが、入るまいが、固定の額で納めなくてはならないわけですから。だから、リスクは大きい。これでこけたらバンドとしたら大損害じゃないですか、入った時はいいかもしれないけど。だから、ワンマンというのはなかなかというのがあるので、タイバンにして、1バンドあたりのノルマを決めてというふうになっていますよね」

「カフェの場合はそこまでのリスクはない、とくにうちの場合は、厳密には、最低このラインはというのはもちろんあるんですけど、じゃあそこに届かなかったから、出演者がその分を補てんするというのは、うちでは基本的にやっていないんですよ。がんばって届くまでやってみて、集客ががんばってねというのはあるんですけど、そこを下回ったからといって、そこを補償してちょうだいっていうのはやっていない。

だから、出演者が損することは基本的にはないですね。

だから、(ライブ・イベントが) こけたときは、自分(ムジカ)もこけている、これなら通常営業していた方がよかったということはある」

ライブ・イベントについて、ムジカは、チケット1枚につき、一定金額を店に納める集金のしくみを採用している。店に納める金額は、チケット代金にかかわらず一定である。だから、チケットが1,500円だとしても、2,000円だとしても、チケット1枚あたりの、店に納める金額は変わらない。

そのため、ライブ・イベントにお客が入らなかった場合、ムジカの営業も「こけて」いる。たとえば、ライブに20人の客が来れば、チケットから20人分の収益がある。一方で、客が3人ならば、3人分のチケット収益しかないのである。このようなリスクを避けるための方法がノルマ制であることは、すでに説明した。それではなぜ、ムジカはノルマ制を採用しないのだろうか。

◆ミュージシャンが育つ場としてのライブカフェ

ノルマ制を採用しない理由を、田所は、次のように説明している。

「(ノルマ制を採用することは) 簡単なんだけど、それはまあ要は目先のこと。長い目で見た時に、この子たちが、またムジカを使いたいと言って、そのときにがんばってくれるという、そういう今後のことも考えて、今回ちょっとあれだったけど、次はがんばろうというのも込めてやってはいます」

このように、田所は、ムジカではノルマ制を採用していない理由を、短期的な利益ではなく、長期的なミュージシャンとのかかわりを重視することから説明している。札幌のミュージシャンを支えていく場としてのムジカは、店の重要なコンセプトにもなっている。

「札幌に帰ってきてから、札幌にはすばらしいミュージシャンが沢山いるということに気がついて『あ、これ自分が歌わなくてもいいや』って思うようになって、みんなが表現できる場になって欲しいというのが、この場(ムジカ)を立ち上げるコンセプトになっていたんで……こんなに素晴らしいミュージシャンやアーティストが札幌に埋もれているんなら、そういう子に場を提供するお店になればいいなと思って」

先に、ムジカがおこなうイベントは「集客を含めた店舗の経営手段」の側面があることを示した。このように表現すると、金銭だけで割り切った関係のように思えたかもしれない。しかし、ムジカとミュージシャンとのかかわりは、単純な利害関係をこえた関係でもある。このことは、ムジカの、CDの販売の考え方にもあらわれている。

「CDだけは、本当にマージンをとっていません。ミュージシャンにやさしいお店ですよ。ミュージシャンって、自分の生活を削って、自分の人生を音楽にささげているという点があるじゃないですか。……そんな人もいると思うと、マージンとるのをかわいそうと思うこともあるし、売れてほしいし」

このような田所の思いもあり、ムジカでは店に置いてあるCDの売り上げは全額ミュージシャンが受け取ることができる（つまり、ムジカはCDの店賃をとらないので、店でCDが売れても店の売上にならない）。一方、関東地方にある別のライブカフェは、店においたCDの売り上げの全額を店側の収入としているそうである（つまり、ミュージシャンにお金はまったく入らない）。このようなことから、ムジカが、札幌のミュージシャンを支え、育てようとしていることがわかる³¹。

◆ミュージシャンからみたムジカ——コンセプトの共振

次に、ミュージシャンはムジカをどのようにとらえているかを確認してみたい。

インタビューをおこなった、ムジカとかかわりの深いミュージシャンたちは、ムジカのコンセプトを深く理解していた。私たちは、先にムジカのコンセプトとして、1) 一見さんにもやさしい店、2) 広く受け入れる、3) ミュージシャンを育てる場を確認した。それぞれについて、ミュージシャンたちは次のように語っている。

「(ムジカのような店は) あんまりほかにないかな。常連の人もいっぱいいるけど、そこだけで固まらない、広い感じ。こういう店が他にもあるかもしれないけど、常連の人で固まりがちというか。でも(ムジカは) そうではなくて、いろんな人が、いろんな人を連れてくることのできる店なんじゃないかな」(カポウ)

「……田所さん自身のセンスがすごくポップだと思うんです。……いろんな人に不快感を与えずに、つつんでくれるようなポップさが田所さんにはあるから。それは、音楽の趣味もそうだし、カウンターに座ってちょっと話すときの田所さんの受け入れ方についてもそうだし、なんならもしかしたら、デザート味の味についてもそれで決めているのかもしれないし……」(岡崎)

「ムジカにはおおらかなところがある。基本的には『くるものこばまず』的なものがあるじゃないですか」(磯部)

「ムジカだと、ミュージシャンとかアーティストを大事にしてくれると思うんですね。こんなに協力的な店は他にはないんじゃないかな」
(磯部)

このように、ミュージシャンたちは、田所の考えるムジカのコンセプトを非常によく理解している。その理由の一つは、カフェという空間のなかで、厨房にいる田所とミュージシャンが、カウンター越しに音楽や店について語り合う機会があるからではなからうか。もちろん、田所は先のコンセプトを明確に言葉として、ミュージシャンに伝えるわけではないだろう。どんな音楽をかけたいか、どんな企画をしたいか、どんな料理を出したいか、そういうことを話すうちに、店のコンセプトがミュージシャンにも浸透していったのではないだろうか。

◆ミュージシャンからみたムジカのメリット——「融通がきく」

インタビューをした三人のミュージシャンは、口をそろえてムジカについて「融通がきく」と答えている。

「なんというかね融通がきくというかね。いい場所だなと。……田所さんの、フレキシビリティというか、ゆるさといったら言葉は悪いかもしれないんだけど、ほんとうにいい感じの脱力感があって、こうじゃなきゃいけない、自分たちはこういうものを提供したいんだみたいな押しつけが一切ないから、ふわっとみんな来たくなる。こっちが突拍子もない企画をもちかけても、絶対面白いといってくれる」(カポウ)

「そして、融通がきかないとできないイベント、たとえばキッチン借りてたこ焼きやいたりできないじゃないですか、そういうのも、お店ぐるみでわいわいやっていただければいい。だんだん、そういう企画とか活動自体が育っていただければいいと思ってやっていますね」(磯部)

カポウと磯部は、他のライブハウスではできないような自由度の高い企画を、ムジカが積極的に受け入れてくれることを指して「融通がきく」と表現している³²。カポウはその理由を田所の「フレキシビリティ」や「ゆ

るさ」と表現している。これは、ムジカのコンセプトの2) 広く受け入れることに、いいかえることができると思われる。

一方、岡崎はムジカの音楽に対するサポートを指して「融通がきく」と表現している。

「ムジカホールカフェのすごさはまだよくわかっていないのだけれども、田所さんすごい。なかなか、あんなことできるひとはいないな。お客さんに媚びない、にもかかわらず、絶対的な支持を得ているし、媚びていないのに、ミュージシャンの希望にそうように、いろんなことに融通をきかせているじゃないですか。……田所さんは、ストレスのないライブをやらせてくれるんですね、音響でもなんでも、そこすごいと思うんです」(岡崎)

ムジカのミュージシャンについてのサポートについては、岡崎がムジカでマンスリーライブをやり始めたきっかけについての語りに、よくあらわれているように思える。

「田所さんは、なんでも実現できそうだとおもったら、とっかかりがあれば『やる?』って聞いてくれる。私が不可能そうだと思うところから掘を埋めていってくれる。私が『これはどうですか、あれはどうですか』と聞くと『大丈夫じゃない』と答えてくれる。そして、そのうちにあるようになっていく」(岡崎)

以上のことからムジカの「融通がきく」には、二つの意味があることがわかる。一つは、ムジカの企画の自由度の高さや、ムジカが、ミュージシャンのやりたいことを積極的に受け入れていく姿勢である。そして、もう一つは、その企画を田所がきちんとサポートして実現可能にしていく点にある。

前者の意味での「融通がきく」ことは、普通のフリースペースでも可能かもしれない。しかし、後者は音楽についての知識やスキルがなければうまくいかない。田所は「音楽についてはプレイヤーではないけど、リスナーとして育った自負があり、いいものわるいものを選別できる」と語っている。田所の音楽に対する知識や感性が、音楽のサポートを可能にして

いるのではないだろうか。つまり、ムジカだからこそ、ミュージシャンにとって「融通がきく」場となりうるのである。

◆ムジカをきっかけに広がる音楽の輪——パブリック・スペースとしてのムジカ

ムジカはミュージシャンとファンとをつなぐ場としても機能している。

「ムジカには、僕が違うところ（ライブハウス）でやって、ファンになってくれたお客さんが、足を運んでくれそうな店の力、個性みたいなものがあるなと思って。だんだん、輪が大きくなっていくような可能性がみえるんです」（磯部）

「ムジカで観てくれて、他の所でもライブを観てくれるというお客さんはいますね。……興味をもったら、ムジカだけではなくて他の所でもライブを観にいてみようという興味をもつ、好奇心があるお客さんが、ムジカの客層には多いんだと思う」（カボウ）

磯部は、他の会場でおこなったライブでファンになった人が、ムジカでおこなわれるライブに来てくれるという。磯部は、その理由を「店の力、個性」として表現している。一方、カボウはムジカのライブで興味をもった人が、他の会場のライブにも来てくれることをいう。カボウはその理由を「ムジカの客層」に求めている。

岡崎は「ムジカの音楽センスに対する信頼」を挙げて、ムジカがミュージシャンとファンをつなげる結節点となっていることを指摘している。

「マンスリー、今はソーシャル・ネットが発達しているから、ムジカで検索すると『この人ムジカですごくライブをやっているんだけど、どういう人』と興味をもって来てくれる人もいる。ムジカの音楽センスを信頼してお店に来る人がいる。私も、ムジカでライブをやる人の音楽は、好きかと思う。ムジカの音楽のセンスに対する信頼じゃないですか」（岡崎）

この点について、田所は次のように語っている。

「うちでまだライブをしたことがない札幌のミュージシャンがいうのは、ムジカで演奏するのはハードルが高い、オープンして、まだ2年ぐらいしかたってないときからそういうこと言われて。一回いってみたいけど、なんか緊張するとか、こんなおしゃれなところで自分たちは演奏できるのかな、ということを言っているミュージシャンもいるというのを人づてに聞くことがあって……え、なんでそうなっちゃったの、みたいなものはありますけどね」

ここからわかるのは、ミュージシャンのなかから、自然発生的に、ムジカでイベントをするのならば、良いライブをおこないたいという、一定の基準ができてきたということである。それは、店の雰囲気や、実際にライブをおこなってきたミュージシャンの影響力が作用しているのかもしれない。このようにして「ムジカでやるライブだから、きっといいライブに違いない」というムジカの音楽に対する信頼感がうまれてくるように思われる。

そして、この信頼感をベースに、お客はムジカに足を運び、実際にライブを聞いて、ミュージシャンのファンになり、他の会場のライブにも出かけるようになる。ムジカは、ミュージシャンとファンをつなぐ場としても機能しているのである。このようなムジカの側面を岡崎は「パブリック・スペース」、磯部は「札幌のミュージシャンの集まれる共通の場所」と表現している。

まとめと考察

私たちは、問いとして「なぜ音楽を演奏する場として、ジャズ喫茶やライブハウスに次いで、ライブカフェが登場したのだろうか」を挙げた。そしてこの問いに間接的に答えるために、札幌のライブカフェ「ムジカホールカフェ」の店長とミュージシャンにインタビューをおこなった。結論をまとめ (1.)、考察をおこなう (2.)。

1. まとめ

仮説として、ライブカフェの経営者は、自分にとって「理想の音楽演奏の場」をつくろうとしているのではないか (【仮説 1】)、ライブカフェで

のライブには、店の経営にプラスに働く側面と、ミュージシャンの音楽活動に対してプラスに働く側面の、二つの側面があるのではないか（【仮説2】）、を挙げた。

【仮説1】について。田所は「音楽にかかわる仕事をしたい」という思いをかなえるために、ムジカをオープンした（・ムジカをはじめる動機）。そして、1）一見さんにもやさしい店、2）音楽を広く受け入れる、3）ミュージシャンを育てる場を店のコンセプトとしていることがうかがえた（・ライブカフェの特徴、・音楽を広く受け入れる、・ミュージシャンが育つ場としてのライブカフェ）。このような特徴は、既存のジャズ喫茶や、ライブハウスにはあまりみられない特徴であった。このことより、少なくとも、ムジカについては【仮説1】は妥当したと判断する。

【仮説2】について。インタビューに対して、田所はライブ・イベントをおこなうことは、店の経営にプラスに働いていると答えている（・店の経営と音楽）。一方、ライブに対してノルマをとらず（・ノルマ制の否定）、いろいろな企画を受け入れ、そのための準備をきちんとおこなうムジカの姿勢は、ミュージシャンにとってメリットであった（・ミュージシャンからみたムジカのメリット）。そして、ムジカはファンとミュージシャンをつなぐ役割をはたしていた（・ムジカをきっかけに広がる音楽の輪）。以上のことより、ムジカについて【仮説2】は妥当したと思われる。

私たちの大きな問いは「なぜ音楽を演奏する場として、ジャズ喫茶やライブハウスに次いで、ライブカフェが登場したのだろうか」であった。この問いに対する答えは、次のようになるのかもしれない。

ミュージシャンもファンも実は新しいライブの展開を待っていたのではないだろうか。それは、ミュージシャンにとっては、身銭を切っておこなうのではなく、もっと楽しいイベントとして、できれば多少のギャラを手にすることができるライブであり、ファンにとっては、明るい場所で、ランチを食べながら楽しめるライブだったのかもしれない。ライブカフェとしてのムジカのコンセプトはそのような、ミュージシャンやファンのニーズに沿っていたようにも思える。音楽の楽しみ方は多様である。ならば、音楽を演奏しそれを視聴する場もまた、多様であってよいはずである。ライブカフェは、ジャズ喫茶やライブハウスにない、新しい音楽の演奏のあり方を可能にした。このことが、ライブカフェが登場した理由の一つなのではないだろうか。

上のことを裏返せば、ライブカフェとしての田所の挙げた三つのコンセプトに呼応するミュージシャンやファンがいなかったら、ライブカフェの経営はうまくいかなかったかもしれないということである。田所のライブカフェのコンセプト、それを理解しライブをおこなうミュージシャン、そして、ライブカフェのライブを楽しみにして店に足を運ぶファン（お客）の三つがうまく噛み合うことで、パブリック・スペースとしてのムジカという「場」が成り立っているようにも思われる。

このことを象徴する事例として、ムジカがおこなった、東日本大震災チャリティライブを取り上げておきたい。第1回のチャリティライブは、2011（平成23）年3月20・21日、まだ震災の自粛ムードがあるなかで開催された。29組のミュージシャンが参加し、200人の来場者があり、2日間で集まった約50万円の義援金を赤十字に寄付した。ライブの様子はUSTREAMで中継もされた。第2回のチャリティライブは、2012（平成24）年3月18・20日におこなわれた。第3回のチャリティライブは、2013（平成25）年3月23・24日におこなわれた。

第1回のチャリティライブは、震災から約1週間の準備期間にもかかわらず、札幌の多くのミュージシャンが参加した。そして、多くの観客がチャリティライブに足を運んだ。この事実は、ムジカが札幌の音楽の「場」——ミュージシャンとファンをつなぐ場——として機能していることを示しているのではないだろうか。

以上、私たちは、ムジカの店長である田所とミュージシャンにインタビューをおこない、ライブカフェが登場した理由について考えた。次にもう少し対象から距離をとり、ライブカフェの登場した社会的な要因を探ってみたい。

2. 考察——社会的背景

第一に、女性の音楽ファンの増加である。田所は、ムジカのお客の8割近くが女性であるという。音楽を聴き楽しむことに、男女差（ジェンダー）は関係ないように思われる。しかし、すでに確認したようにCDの普及は、女性の音楽視聴の機会を増やすように機能した。つまり「メディアの変化」は「女性の音楽を聴き楽しむ行動様式」を可能にする一つの要因として機能しているのである。

そして、女性の音楽ファンの増加には、CDの普及という「メディアの

変化」要因だけではなく、女性の余暇行動の変化も要因の一つにあると思われる。女性がライブに足を運ぶためには——ライブはたいい夜におこなわれる——、経済的・時間的余裕が必要である。たとえば、女性が20代前半で、結婚し専業主婦になり、出産・育児をおこなっているならば、夜のライブを視聴することは難しい。このようなことから、女性の音楽ファンの増加の背景には、女性の経済的自立や、初婚年齢の上昇、女性が比較的夜遅くまで活動することへの容認など、いくつかの社会的要因があると思われる。

さまざまなファン活動が、女性の音楽ファン活動から生まれている。たとえば、アイドル系音楽のファンや、ビジュアル系音楽のファンがそれである。このような、女性の音楽ファンの受け皿の一つになるのが、ライブカフェなのではないだろうか。

もう少し詳しく考えてみよう。アイドル系音楽のファンや、ビジュアル系音楽のファンは、辻が「メディアと集いの文化」と表現するように「音楽の趣味でつながった集団」による音楽視聴である³³。一方、ライブカフェ（ムジカ）に来る音楽ファンは、アイドル系やビジュアル系の音楽ファンとは異なる音楽の好みを持ち（強いていえば「札幌のインディーズ・ミュージシャン」のファン）、集団で一緒に音楽の「趣味」を楽しむというよりも、個人でも——ふらっとコーヒーを飲みに立ち寄るように音楽を聴きにくる——音楽を視聴する楽しみ方を知っているように思われる。

このように考えるとライブカフェの成立は、女性の音楽ファンの増加と、かつ、今までの女性音楽ファンとは違う層のニーズに対応するところに要因があったのではなかろうか。特にムジカの、一見さんにも入りやすい、明るいアートの空間というコンセプトは、既存の音楽ファン層に収まらない女性ファン層をうまくとらえることに成功したと思われる。

第二に、ミュージシャンの音楽に対する考え方の多様性である。ミュージシャンに話を聞くと、音楽について様々な考え方があることがわかる。ここでは、1) メジャーを目指すミュージシャン、2) 地元で音楽活動を長く続けていこうと考えるミュージシャン、そして3) 音楽を趣味として続けていこうとするミュージシャンの三つを取り上げてみる。

このような、ミュージシャンの立場の多様性は、今に始まったことではない。たとえば、宮入は、中高年のバンド・ブーム（これは、先の三類型

のうち第三の立場に相当する)と、その演奏の場としてのライブハウスの機能について指摘している³⁴。そして、これらの考えは、必ずしも排他的ではなく、両立可能な部分がある。また、音楽活動を続けていくうちに、ミュージシャンの考え方が変化していくこともある。

ここでは、第二の立場である「地元で音楽活動を長く続けていこう」とする考え方を取り上げてみたい。この考えを可能にした積極的な要因として、SNSを用いたセルフ・プロモーション、USTREAMをはじめとする動画配信サイトをうまく利用した「自分の番組」の作成、音楽のダウンロード配信など、音楽周辺のメディアの変化があると思われる。つまり、メジャーにならなくとも、メディアをうまく使えば、自分の音楽を多くの人に聞いてもらえるようになったのである(もちろん、このようなメディアを用いてメジャーを目指すミュージシャンも存在する)。いわゆる「一人1レーベル」の考え方である。一方、後者が生じた消極的な要因としては、経済環境の悪化や音楽ソフトの売上不振にともない、いわゆる「ライブハウスや路上でライブをおこなって、力があればスカウトされてメジャー・デビュー」という既存の路線がうまく機能しなくなったことがあるだろう。

このような、地元で音楽活動を長く続けていこうと考えるミュージシャンにとって、ライブハウスのノルマ制は、相対的に大きな負担になるだろう。どういうことか。メジャーを目指すミュージシャンにとって、ライブハウスは「腕を磨く場」であり、そのノルマ制は「自分への先行投資」の一つとみなされうる。また、音楽を趣味として続けていこうとするミュージシャンにとって、ノルマ制は自分の趣味にかかる「必要経費」である。

対して、地元で音楽活動を長く続けていこうと考えるミュージシャンは「お金を払ってライブをする」システムに違和感をもち、「自分の演奏に対して対価がある」ことを求めている。ゆえに、比較的金銭的な負担が小さく(場合によってはギャラも手に入る)、集客のために様々なイベントを企画できるフットワークのある演奏の場が求められたのではないだろうか。そのような場が、ライブカフェだったと思われる。

本稿は、ライブカフェの成功事例としてムジカを取り上げた。しかし、ムジカの経営がいつでも順風満帆というわけでもない。ここでは示さなかったが、インタビューでは、通常営業とイベントのバランス、フードメ

ニュー、そして店の大きさの問題に頭を悩ませている経営者としての田所の考えもうかがえた。

札幌の南三条は、音楽文化の発信地でもあった。音楽を演奏する場としてのライブカフェが、新しい音楽文化を作り出していくかもしれない。そして、ミュージシャンもファンも、ムジカのようなライブカフェがあることをよいことだと考えている。最後に、この点をもっとも端的に表現している岡崎の発言で、本稿を終わりにしたいと思う。

「音楽の幅が広がったのは『ムジカでライブをやったのがきっかけです』というのなら簡単なんだけど、それはムジカが『きっかけというフック』をつねにもっていたということ。これもお店がそこにあり続けているからじゃないですか。それは、あの人のおかげなのかな」

注

- 1 宮入恭平『ライブハウス文化論』青弓社、2008年、37-38頁。
- 2 林哲夫『喫茶店の時代——あるとき こんな店があった』編集工房ノア、2002年、229-230頁を参照。
- 3 蓄音機について。エジソンが音を記録再生できる機械「フォノグラフ」を発明したのは、1877（明治10）年である。明治20（1887）年代には、日本でも「蓄音機」という訳語が定着し、そのころには蓄音機は最新の輸入品として耳目を集めていたと思われる。1907（明治40）年には、日米蓄音機製造株式会社が設立され、国産の蓄音機が発売される。以上について、吉見俊哉『「声」の資本主義——電話・ラジオ・蓄音機の社会史』河出書房新社、2012年、108-112頁を参照。ジャズ喫茶の誕生については、マイク・モラスキー『ジャズ喫茶論——戦後の日本文化を歩く』筑摩書房、2010年、33頁を参照。
- 4 モラスキー前掲書、26-27頁を参照。
- 5 戦後の日本におけるジャズの受容については、相倉久人『至高の日本ジャズ全史』集英社新書、2012年に詳しい。
- 6 ミッキー・カーチスは、第1回日劇ウエスタン・カーニバル（1958〔昭和33〕年）前の状況について「キャンプにばかり行ってたんだけど、進駐軍もどんどん減っていくしね、将来アテにならなかったし。……自分を磨いてショー・タイムに出るっていうほうがギャラがいいんで、……ジャズ喫茶で

- やるようになったんだね」,「いままでキャンプに引っ込んでたバンドが、新宿だの渋谷だの銀座だのっていう、あちこちのジャズ喫茶にみんな出て、かなり人気があったわけね」と語っている(黒沢進『日本の60年代ロックのすべて COMPLETE』シンコーミュージック・エンターテイメント、2008年、16-17頁)。ロカビリー喫茶については、中村とうよう「ロカビリー」(佐々木毅・鶴見俊輔・富永健一・中村政則・正村公宏・村上陽一郎編集委員、『戦後史大辞典 〔増補新版〕』三省堂、2005年)、953-954頁。
- 7 宮入恭平・佐藤生実『ライブシーンよ、どこへいく——ライブカルチャーとポピュラー音楽』青弓社、2011年、46頁。増淵敏之によれば、大阪の「ナンバー番」はグループ・サウンズ・プームの発信源としてのポジショニングを確立するようになる(増淵敏之、『路地裏が文化を生む!——細路地とその境界の変容』青弓社、2012年、152頁)。1970(昭和45)年、福岡天神地区に誕生したフォーク喫茶「照和」のライブから、井上陽水や、海援隊が誕生したという(増淵前掲書、171頁)。
 - 8 増淵敏之によれば、それまであった、ジャズ喫茶・ロック喫茶・フォーク喫茶などの、音楽ファン対象のコミュニティ装置の延長線として、ライブハウスが誕生したという。増淵敏之『欲望の音楽——「趣味」の産業化プロセス』法政大学出版局、2010年、119頁を参照。
 - 9 ライブハウスについては、宮入前掲書、19-20頁、宮入・佐藤前掲書、47頁。
 - 10 稲増龍夫「エレキ・プーム」(佐々木・鶴見・富永・中村・正村・村上編集委員前掲書、70頁)。芦原すなおは、自伝的小説『青春デンデケデケデケ』のなかで、ベンチャーズのトレモロ・グリッサンド奏法——いわゆる「テケテケテケテケ」——に魅了され、1965(昭和40)年に高校でバンドを始め、四国の高校生を描いている。
 - 11 菊池清麿『日本流行歌変遷史——歌謡曲の誕生からJ・ポップの時代へ』論創社、2008年、200頁を参照。
 - 12 たとえば、村上春樹が1974(昭和49)年に経営していた、国分寺のジャズ喫茶は、週末はローカル・ミュージシャンのライブをおこなっている。村上はその様子を「当時中央線沿線にはたくさんのミュージシャンが住んでいたから、人材に不足することはなかった。みんな若くて貧乏でやる気まんまんで、少ないギャラでエキサイティングな演奏をしてくれた。ライブはぜんぜん商売にはならなかったけど、まあそれはお互いさまだ」と記している(村上春樹『雑文集』新潮社、2011年、168-169頁)。店からミュージシャンに

「少ないギャラ」が払われていることに注意。

- 13 「ジャズ喫茶に出演していたバンドの多くは、ミュージシャンを職業としていた。つまり、ジャズ喫茶にはパフォーマーとオーディエンスという明確な境界線があった。音楽はあくまでも一部の選ばれたプロフェッショナルによって、大衆のオーディエンスに提供されるものだった。この境界線は、1960年代半ばのエレキブームとカレッジ・フォークブームによって崩れ、音楽を聴く立場にあったオーディエンスのなかから、音楽を演奏するパフォーマーになったアマチュア・ミュージシャンが大量に生れた」（宮入前掲書、43頁）。
- 14 さえきけんぞう『ロックとメディア社会』新泉社、2011年、240頁、烏賀陽弘道『Jポップとは何か——巨大化する音楽産業』岩波新書、2005年、42-45頁参照。
- 15 菊池前掲書、272-273頁参照。
- 16 菊池前掲書、274頁参照。80年代のバンド・ブームについては、烏賀陽前掲書、125-126頁を参照。毛利嘉孝によれば、インディーズ・ブームは、GLAYやL'Arc~en~Cielに代表されるヴィジュアル系ロックと、Mr. Childrenのようなポップロック・バンドとして、90年代を主導していくことになるJポップへと回収されたという（毛利嘉孝『ストリートの思想——転換期としての1990年代』NHKブックス、2009年、92-93頁参照）。宮入は、「ライブハウスで演奏していれば、いつかはプロになれる」と信じていたことを、自らの体験を通じて述べている（宮入前掲書、9頁）。
- 17 「システム化されたライブハウス」とノルマ制については、宮入前掲書、20-26頁、宮入・佐藤前掲書、47-48頁参照。
- 18 札幌の喫茶店については、プロジェクトハウス亜璃西編著『札幌青春街図——なさそでありそなあんびしゃす』北海道教育社、1984年。和田義雄『札幌喫茶界昭和史 〔第2版〕』財界さっぽろ、1994年。和田由美『さっぽろ喫茶店グラフィティ』亜璃西社、2006年を参考にした。
- 19 増淵前掲書、172頁、増淵敏之『欲望の音楽——「趣味」の産業化プロセス』法政大学出版局、2010年、189-194頁参照。
- 20 「十軒満店」のおこなった「ツアーアウト・フルベース・コンサート」および「駅裏8号倉庫」については、増淵、2010年、191-195頁、また「駅裏8号倉庫とは何だったのか」（URL：<http://sim.kannafact.com/vol0001/EK18/kino0001.html>）[2013年1月13日閲覧]に詳しい。

- 21 エルフィンランドの中島洋とシアターキノについては、「ウェブマガジン カムイミントラ〜北海道の風土・文化誌：ある映画館の軌跡」(URL : <http://kamuimintara.net/detail.php?rskey=110200205t01>) [2013 年 1 月 13 日参照] に詳しい。現在のシアターキノについては HP (URL : <http://theaterkino.net/>) [2013 年 1 月 13 日閲覧] を参照。
- 22 宮入前掲書、37 頁。
- 23 種村剛・小林泰名「USTREAM を用いた音楽活動——札幌のインディーズ・ミュージシャンによる UST ROOM FES を事例として」関東学院大学経済学部総合学術論叢『自然・人間・社会』53 号、2012 年。
- 24 ムジカホールカフェ HP (URL : <http://www.musica-hall-cafe.com/index.htm>) [2013 年 1 月 21 日閲覧]
- 25 Hokkaido コミュニティクミアイ Café 編集『コミュニティカフェ手帖』札幌市市民まちづくり局市民自治推進室市民自治推進課、2012 年、6 頁。(URL : <http://www.cafe-kumiai.org/>) [2013 年 1 月 14 日閲覧]
- 26 ムジカを札幌最初の「ライブカフェ」と認知しているのは田所だけではない。磯部は次のように語っている。
「やっぱり田所さんのところが札幌では最初なのかな、カフェでライブをばんばんやって、ステージはないけれども、ごはんは出すし、ハコとしても機能するお店は」(磯部)
- 27 ライブハウスを含めて、「店が身内ばかりになること」の違和感はしばしば指摘されている。たとえば、宮入・佐藤は一般のオーディエンスがほとんどいない家族や知人が中心のライブを「発表会文化」と表現している(宮入・佐藤前掲書、144 頁)。後に挙げるライブハウスのノルマ制も、チケットのノルマを果たすため、チケットをまずは身近な人たちに売ることから「結局観客が身内ばかりになる」ことの原因の一つとなっていると思われる。
- 28 ホイットニー・ヒューストン (Whitney Houston 1963-2012) は、1985 (昭和 60) 年にデビューアルバムをリリースする。
- 29 さえき前掲書、239 頁、烏賀陽前掲書、6-8 頁参照。
- 30 青柳文信『路上ライブを楽しむ本——なぜ駅前広場の人気を独占することができるのか』スタイルノート、2009 年、21 頁。
- 31 ムジカではマンスリーとよばれる、月 1 回の無料ライブをおこなっている。このライブはムジカに食事にくたお客に、音楽を聴いてもらおうという企画である。ミュージシャンにとっては、自分の楽曲を多くの観客に聴いてもら

う機会になっている。インタビューである、磯部と岡崎がこのマンスリーをおこなっている。

- 32 磯部はムジカの厨房を借りて、自らたこ焼きをやいて、ライブをおこなう企画をおこなった。また、カポウはライブの前にそば打ちの実演を見せ、そばを食べながら、日本酒を飲みながら、ライブを楽しむ企画をおこなった。
- 33 女性の音楽ファン活動と「メディアと集いの文化」については、たとえば、辻泉「メディアと集いの文化への視座——経験的／批判的アプローチからマルチメソッド・アプローチへ」(南田勝也・辻泉編『文化社会学の視座——のめりこむメディア文化とそこにある日常の文化』ミネルヴァ書房、2008年、14-37頁)。
- 34 宮入前掲書、第4章ライブハウスとノスタルジア、132-167頁。